

---

## ORGANISATION

**Durée** : 15 heures

**Mode d'organisation** : Présentiel

---

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### PUBLIC VISÉ

La formation s'adresse aux professionnels de la vente BtoB et aux entrepreneurs qui souhaitent améliorer et optimiser leur activité de prospection directe, sur le terrain et par téléphone, tels que : commerciaux et chefs de vente, business developers, responsables ou directeurs des ventes, entrepreneurs ou créateurs de start-up, dirigeants d'entreprise...

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation **Prospection terrain** conduit à acquérir les méthodes et comportements pour être capable de :

- **Augmenter sa productivité** et **rentabiliser ses activités de démarchage commercial**
- Adopter une **mentalité gagnante** qui attire le succès et suscite l'envie chez vos prospects de vous faire confiance
- Diversifier vos **canaux d'acquisition** et tirer le meilleur parti de chacun d'entre eux, en fonction des objectifs à atteindre et des ressources disponibles
- Structurer et séquencer une **stratégie de prospection efficace**
- Améliorer sa **technique de prise de rendez-vous par téléphone**
- Initier des **opportunités de rencontres** avec vos prospects
- Inclure les **outils d'IA dans vos activités de prospection**

### DESCRIPTION

Durée : 2 journées de formation.

Horaires : matin (08h45-12h30) ; après-midi (13h30-17h15).

Notre **cours Prospection terrain** couvre les sujets suivants :

- Gestion du temps, planification des tâches et objectifs SMART
- Développer une mentalité orientée clients et solutions
- Canaux d'acquisition, partenariats et recommandations clients
- Segmentation des prospects et identification des clients idéaux
- Méthodologie de prospection adaptée au segment de clientèle
- Séquences de la démarche de prospection et cycle de vente
- Scripts et scénarios de prospection téléphonique, à froid et à chaud
- Se démarquer lors d'événements pour attirer des prospects
- Profiter du réseautage pour aller à la rencontre des prospects
- Gagner en efficacité grâce aux IA génératives de texte (ChatGPT, Gemini...)

### PRÉREQUIS

Aisance dans l'utilisation d'Internet (utilisation des moteurs de recherche, courrier électronique...).

Posséder un profil ouvert et des connaissances utilisateur de LinkedIn.

La connaissance d'une solution d'IA générative de textes (ChatGPT, Gemini...) constitue un atout.

La formation requiert l'utilisation d'un ordinateur portable personnel.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les apports théoriques sont suivis d'une mise en pratique à travers des cas pratiques et mises en situation appropriés.

La formation est organisée en groupe de 10 participants maximum.

La formation est animée par un formateur professionnel, spécialisé dans les domaines de la vente de produits complexes BtoB, de la relation et du service clients ainsi que du développement de start-ups.

### MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Supports de cours et ressources via notre plateforme e-learning, accès valable 1 année.

---

**MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI**

L'atteinte des objectifs fait l'objet d'un contrôle régulier, à travers des cas pratiques communs et individuels permettant à l'apprenant de se situer.

Une attestation est délivrée au participant par Cadschool à l'issue de la formation.

---

**FINANCEMENT**

CHF 1'600.-